



Nombre de la alumna: Angélica Figueroa García

Nombre del profesor: Rocio Guadalupe Aguilar

Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico

Materia: Administración financiera

Grado: 1er Cuatrimestre

Grupo: Único

Comitán de Domínguez Chiapas a 21 de enero del 2022.

ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Cartera de cuentas por cobrar

Representa el crédito que concede la empresa a consumidores en cuenta abierta, para sostener y aumentar las ventas

Las cuales se clasifican de la siguiente manera

- Clientes
- Deudores diversos.
- Documentos por cobrar (corto plazo).

Técnicas de cuentas por cobrar

Forman parte del activo circulante y se generan producto de las operaciones de ventas a crédito

Cinco etapas principales

- Deberán determinarse las condiciones de venta
- Habrá que decidir el comprobante de deuda que se va a exigir
- Deberá analizarse la probabilidad de pago de los clientes
- Decidir cuánto crédito se está dispuesto a conceder a cada cliente
- Se presenta el problema de recaudar el dinero cuando llega el vencimiento

Descuento concedido por pronto pago

Es un descuento que nos aplica el proveedor o aplicamos al cliente cuando efectuamos el pago o nos efectúan el pago

Políticas de crédito y cobranza

El otorgamiento de créditos por parte de las empresas se establece de acuerdo al mercado económico en el que se desarrollan las operaciones de venta

Las normas más comunes para determinar si se concede el crédito pueden ser

- Evaluaciones de crédito.
- Referencias comerciales y personales.
- Carácter estacional de las ventas.
- Volumen de ventas a crédito.

Entre las evaluaciones de crédito se puede mencionar el método de las cinco "C"

1. Carácter
2. Capacidad
3. Capital
4. Colateral
5. Condiciones

Las cuentas por cobrar se deben identificar de manera precisa con relación a lo siguiente

- Nombre del cliente
- Número de cliente
- Saldo de la cuenta
- Importe vigente
- Importe vencido
- Números de facturas
- Fechas de créditos

ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Estrategias en la administración de clientes

Para conservar los clientes y atraer nuevos, la mayoría de las empresas encuentran que es necesario ofrecer crédito

Las ventas a crédito, que dan como resultado las cuentas por cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito que estipulan el pago en un número determinado de días

Estrategia para recuperar cuentas atrasadas

Se debe enviar un aviso o estado de cuenta a todos los clientes cuya fecha de pago esté vencida, seguido de otros "recordatorios".

Otra forma de volver líquidas las cuentas por cobrar es vender una parte o todas a una organización de factoraje

Los documentos que pueden cederse a las empresas de factoraje son todas las cuentas por cobrar registradas en facturas, recibos, contra-recibos, pagarés o similares, que cuenten con la aceptación del cliente

Importe Neto = Valor del documento - Cargos financieros

Son en general muy fáciles de conseguir y cuentan con muchos beneficios, siempre que la empresa o negocio que lo solicita tenga buen flujo de caja, cuentas por pagar a su favor, ya que en pocas ocasiones se solicitan bienes como garantía para este tipo de préstamos

FINANCIAMIENTO

Financiamiento a corto, mediano y largo plazo

El financiamiento a corto plazo es un préstamo de recursos o de dinero que se le otorga a una empresa durante un periodo de tiempo obviamente corto

Ventajas del financiamiento a corto plazo

- Las tasas de interés aumentan y en consecuencia los costos de endeudamiento también.
- Las empresas que dependen de préstamos de tipo variable a corto plazo pueden resentir los efectos del aumento de las tasas de interés.

Desventajas del financiamiento a corto plazo

- Como es un financiamiento respaldado en activo implica costos, tasas de interés y además cargos por servicio y solo una parte de la garantía prendaria se entrega anticipadamente al prestatario.
- Si las empresas utilizan tarjetas de crédito para sus necesidades a corto plazo, podrían tener disminución en sus ganancias
- Los financiamientos a corto plazo no son muy adecuados para empresas que ya tengan deudas

Un financiamiento a corto plazo es una magnífica herramienta para potenciar el rendimiento de la empresa

Tipos de Financiamiento a corto plazo

- Financiamiento a corto plazo con garantía
- Financiamiento a corto plazo sin garantía

Financiamiento a mediano plazo

A largo plazo

El financiamiento a largo plazo es un tipo de financiamiento que se encuentra por encima de los cinco años y se culmina de acuerdo al contrato o convenio

- Bancos comerciales
- Préstamos para adquisiciones de equipo por parte de compañías financieras
- Por agencias gubernamentales

Ventajas de los bonos como forma de financiamiento

"Son fáciles de vender, ya cuestan menos." El empleo de los bonos no cambia, ni aminora el control de los actuales accionistas. Con los bonos, se mejora la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

Desventajas

"La empresa debe tener mucho cuidado al momento de invertir dentro de este mercado"

Arrendamiento financiero

Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica

FINANCIAMIENTO



FINANCIAMIENTO

Estrategias de financiamiento

Consiste en encontrar la mejor forma de financiarse, ajustándose a la estrategia comercial y productiva de la empresa

Por eso es importante destacar alternativas de gestión para mejorar la planificación

- Definir una estrategia financiera y alinearla con la estrategia comercial
- Prevenir las necesidades financieras. ¿Cuándo? Preferentemente con un año de anticipación y mínimo unos meses antes de cerrar balance.
- Planificar compras, ventas y formas de pago.
- Definir al cierre de ejercicio qué herramientas financiera se utilizaron, en qué porcentaje, cuáles fueron sus costos y los resultados obtenidos.

- Calcular el costo financiero anual para visualizar el impacto
- Tener diversidad y abrirse a nuevas alternativas de financiamiento
- Solicitar cotización de las necesidades financieras a todos y comparar antes de tomar una decisión
- Transmitirle a cada entidad financiera la necesidad para el año siguiente
- Negociar la tasa y condiciones. Todo es negociable, sobre todo cuando hay reciprocidad
- Elegir la línea acorde al destino y capacidad de pago, para evitar costos innecesarios
- Invertir excedentes o capital de trabajo ocioso, para incrementar la rentabilidad